ensto today

LE MAGAZINE DES CLIENTS 2/2014

Ensto devient
Explosif !

Petu Kummala &
Chain Chandelier :
Donner vie à une vision

IdO : **la révolution moderne**

Une histoire d'équilibre **de la créativité**

Résoudre un problème insoluble

L'éclairage numéro spécial !

Contenu

04 Paroles du PDG

05 Une approche holistique de l'éclairage

10 **Petu Kummala :** Donner vie à une vision

14 Une éclairage sur mesure : **Alppilux** et **Sokos Pori**

16 Ensto devient explosif

18 **Niki Blässar** et Ensto : des valeurs partagées

20 Qui est Auguste?

23 Fair Play et camaraderie

24 Le showroom extérieur d'Ensto : Dans un environnement naturel

26 Une révolution moderne

28 Ecoconception et conformité

30 **Tero Autio :** cést une histoire d'équilibre

32 Résoudre un problème insoluble

35 Exhibition : **Secundino Hernandez**

36 Commencer la conversation

38 Nouveaux lancements de produits

39 Enstoman : Dr. Fossil rencontre Dr. 0_2

ensto today

Ensto Today *est la voix du Groupe Ensto.*

Editeur en Chef
Pia Hänninen

Rédacteur en chef
Mari Häyry

Éditeurs contribuant
Riina Silvennoinen et Scott Diel

Direction artistique et Production
Heikki Ylönen, Capitol Consulting

Plan
Ari Anttonen

Imprimé par
Hämeen Kirjapaino

Ensto Today est publié par le Groupe Ensto. Tous droits réservés. Reproduction partielle ou totale seulement avec autorisation.

Restez à l'écoute de l'actualité d'Ensto :
www.enstotoday.com

Coordonnées
ENSTO GROUP
Ensio Miettisen katu 2, PL 77
06101 PORVOO, FINLANDE

Tel. +358 204 7621
ensto.today@ensto.com

www.ensto.fr

Coverture : Architecte d'intérieur ***Petu Kummala***
Photo : ***Petri Juntunen***

441 209
Printed matter
HÄMEEN KIRJAPAINO OY

ClimateCalc CC-000025/FI
HÄMEEN KIRJAPAINO OY

De la part de l'éditrice

Eclairage holistique

La guerre de l'éclairage a été gagnée et le LED est sorti vainqueur. Désormais, nous entendons plus que très rarement le mot « incandescent ».

La technologie de l'éclairage LED progresse tellement vite que même au niveau de la recherche, une grande avancée est effectuée tous les six mois. L'information circule si rapidement que les luminaires modernes ne sont plus si différents les uns des autres – la concurrence est donc relativement équitable.

Chez Ensto, nous comprenons que nos luminaires doivent offrir bien plus que la dernière technologie pour que nos clients les choisissent. Un excellent produit se dessine à partir d'un croquis, il s'agit d'un effort collectif entre concepteur, fabriquant et toutes personnes liées à la chaîne d'approvisionnement.

Pour nous, la création d'un éclairage de haute qualité est un processus holistique. Dans ce numéro, nous examinons les nombreuses facettes liées à la lumière, à l'éclairage et à la façon dont nous travaillons pour réaliser ceci.

Vivre et travailler dans un pays situé au Nord, en tant que finlandais nous sommes très sensibles à la lumière. En effet, au moment où nous réalisons ce numéro d'Ensto Today, il fait complètement sombre dehors. Quel que soit l'endroit où vous vous trouvez, quel que soit votre climat ou votre lumière (naturelle ou artificielle) j'espère que votre environnement est bien éclairé et productif.

Pia Hänninen
Directrice
Marque et Communications

Que peut-on faire avec **un kilowatt-heure?**

Kaupo Kikkas

C'était lors d'un déjeuner courant Mai avec **Bruce Oreck,** Ambassadeur des Etats-Unis en Finlande, que nous avons parlé d'énergie et du fait qu'une grande partie des gens ne sait pas comment la quantifier. Lorsqu'on pense à l'énergie, il peut être difficile de réellement la quantifier. Pour certains, un kilowatt-heure représente le nombre de centimes d'euros payés dans une facture, un chiffre qui indique la valeur de l'énergie sur le marché à un moment donné. Pour d'autres, le kilowatt-heure est une fraction de la consommation d'énergie annuelle telle qu'indiquée sur la facture d'électricité, un chiffre qui s'élève parfois à des dizaines de milliers de kilowatt-heures. Pour avoir une idée plus précise,il peut être plus facile de visualiser ce que l'on peut faire avec un kilowatt-heure d'énergie avec des exemples.

20 m² de panneaux solaires permettent de recharger la voiture électrique de Timo Luukkainen au bureau et à la maison.

Imaginez que vous ayez une ampoule à incandescence de 60 watts à la maison et que vous l'allumiez à votre réveil tôt le matin. Si vous oubliez de l'éteindre, et qu'elle reste allumée toute la journée avant que vous ne l'éteigniez en allant vous coucher, l'ampoule aura été allumée 16 heures. Pendant ce temps, vous avez consommé l'équivalent d'un kilowatt-heure, soit 16 heures fois 60 watts. Si on parle des prix, qui varient selon votre pays de résidence et le tarif local, ces 16 heures vous couteront entre 10 et 25 centimes d'euros, mais le coût, une fois de plus, n'explique pas réellement ce que représente un kilowatt-heure d'énergie.

Pour pouvoir illustrer la quantité d'énergie, prenons comme exemple un véhicule électrique. Pour conduire 50 kilomètres à une vitesse constante de 80 kilomètres par heure, vous aurez besoin d'environ 10 kilowatt-heures. En faisant le calcul, vous verrez qu'avec un kilowatt-heure vous pouvez avancer d'environ 5 kilomètres, et donc, une ampoule de 60 watts allumées pendant 16 heures correspond à l'énergie nécessaire pour faire avancer une voiture de taille normale à 80 kilomètres heure sur une distance de cinq kilomètres. C'est donc ce que représente un kilowatt-heure – c'est beaucoup d'énergie !

La possibilité de pouvoir économiser de l'énergie sans devoir faire de compromis est une des principales raisons pour laquelle la technologie LED est devenue si populaire. Avec un luminaire LED vous pouvez choisir la bonne température de couleur, avec un indice de rendu de couleur exceptionnel ou diminuer l'éclairage – les LED s'allument tout de suite, sont énergétiquement efficaces et surpassent les autres ampoules en termes de durabilité. De plus, les LEDs sont plus facile à recycler que les autres sources de lumière.

Dans les meilleurs LED vous avez plus de cent lumens par watt, tandis que dans les ampoules incandescentes, vous n'avez que six lumens par watt. Pour en revenir à notre calcul d'énergie initial, avec la même quantité de lumière que dans notre premier exemple, en laissant une ampoule allumée pendant 16 heures, nous aurons utilisé 0.05 kilowatt-heure au lieu d'un kilowatt heure. Cette quantité est équivalente à une distance de 250 mètres pour le véhicule électrique, et c'est pour cela, que nous préférons la détection de mouvement à l'interrupteur normal – la lumière s'allume quand on en a besoin et s'éteint lorsqu'on en a plus besoin.

De nos jours, les vraies monnaies étant l'énergie et l'eau, éviter de gaspiller est la façon la plus efficace de gagner plus d'argent.

Timo Luukkainen
PDG

Une approche holistique de l'éclairage

Scott Diel *Dreamstime*

Comment être compétitif en éclairage lorsque tout le monde utilise les LEDs ?

Une approche holistique de **l'éclairage**

La source de lumière n'est plus reine. Avec le développement de la technologie LED, la plupart des luminaires modernes sur le marché est à la fois rentable et énergétiquement efficace. N'importe quel luminaire LED que vous achetez dans votre magasin le plus proche sera peut-être efficace, mais il ne sera pas forcement le plus adapté.

« Un bon éclairage n'est pas seulement une question d'efficacité et d'électroniques, » explique **Jarmo Tomperi**, Directeur Marketing d'Alppilux, une société possédée par Ensto. « Pour obtenir un éclairage bien adapté, il faut une conception professionnelle. Une solution d'éclairage professionnellement conçue signifie que la qualité et les exigences d'efficacité énergétique restent maintenues tout au long de la durée de vie de la solution en question. »

Emplacement, emplacement, emplacement

Le slogan anglais « emplacement, emplacement, emplacement, » si connu, s'applique également à l'éclairage. Une bonne solution d'éclairage est conçue pour une utilisation et un emplacement spécifique.

Sachant qu'il s'agit d'un exemple extrême, le luminaire LED conçu pour un environnement potentiellement explosif à l'intérieur de la coque d'un navire de cargo n'est pas celui que vous souhaitez avoir dans votre bureau pour travailler sur votre ordinateur. Pour les luminaires LED, une taille n'est pas conforme à toutes les applications.

Systèmes de contrôle et conception

Le contrôle de l'éclairage et les systèmes de contrôle jouent un rôle essentiel dans la conception d'un éclairage énergétiquement efficace et orienté vers l'utilisateur.

L'éclairage et le chauffage des bâtiments de grandes tailles contribuent énormément aux émissions de carbone. Ce paysage urbain si impressionnant dans le noir coûte beaucoup d'argent et nuit à l'environnement. Le contrôle d'éclairage et les systèmes de contrôle permettent de réduire de façon signifiante l'empreinte carbone de ces bâtiments.

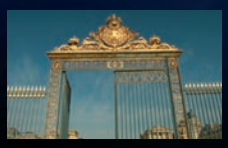
Dans les grands bâtiments (industriels ou bureaux), l'éclairage devrait être conçu

Une Brève histoire de la lumière

4 milliards d'années av. J.-C.
Le soleil, notre fourneau atomique, voit le jour. Les scientifiques pensent que le soleil brûlera encore entre 10 et 30 milliards d'années.

70,000 av. J.-C.
Les pierres creuses ou coquilles sont remplies de mousse et imbibées de graisse animale. En temps de famine ces chandelles pouvaient être mangées. Les personnes brûlant ces chandelles sentaient la viande.

1300
La fabrication de chandelles devient une des principales activités commerciales à Londres.



1666
Les couleurs du spectre. Newton a désigné une 7ème couleur située entre bleu et violet, l'indigo.

1682
La cour de Versailles utilise des miroirs pour multiplier la lumière. La Galerie des Glaces est la première pièce au monde à avoir un niveau d'éclairage (presque) moderne.

pour consommer le moins d'électricité possible. Lorsque la lumière du jour illumine l'intérieur, pourquoi les ampoules devraient-elles éclairer de la même manière que pendant une journée plus sombre ? Un système de contrôle fait en sorte que ceci n'arrive pas, mais pas au détriment de la qualité de l'éclairage.

De plus, il est important d'utiliser aussi peu de luminaires que possible. Allumer toutes les lumières, celles de chaque étage et chaque escalier, quand il n'y a que de l'activité au premier étage est inutile. Une conception bien réalisée garantit qu'il y a de la lumière là où on en a besoin et quand on en a besoin.

Maintenance

Faire venir un technicien pour remplacer une ampoule est largement plus cher que l'ampoule elle-même, avec les LEDs, le besoin en maintenance est presque éliminé.

De la même manière que les ampoules, les systèmes ont parfois besoin d'être remplacés. Il est important que cet aspect soit pris en compte lors de la planification. « Chaque système a sa propre durée de vie, » explique Jarmo Tomperi. « Lorsque la durée de vie touche à sa fin, il faut choisir entre un renouvellement complet du système ou bien, un remplacement des luminaires. Vous ne pouvez pas éviter la maintenance, mais si vous la planifiez, vous pouvez économiser de l'argent et de l'énergie. »

suite

Un éclairage primaire

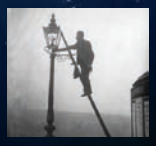
Pour comprendre les grandes lignes de l'éclairage il faut comprendre les facteurs qui impactent sa qualité. Ce sont également des choses avec lesquelles impressionner vos amis lors de soirées.

Lux signifie la densité de lumière qui retombe sur un objet. Celle-ci peut varier entre moindre (une nuit couverte à 0.0001 lux) et importante (journée très éclaircie à 10,000 lux, ou lumière de soleil directe à 100,000 lux). Un niveau minimum est tout de même requis dans les normes d'éclairage pour chaque tâche que vous faites (500 lux lorsque vous travaillez sur votre ordinateur, ou 1,500 pour l'horlogerie manuelle).

La température de couleur est la température d'un corps noir idéal (lampe à incandescence) qui émet de la lumière. Déroutant ? Il suffit de savoir que les températures de couleur élevées (plus de 5,000 Kelvin) sont des températures « froides » et sont bleu-blanchâtres. Alors que les températures moins élevées (2,700-3,000 K) sont des couleurs « chaudes » et sont blanches/jaunes-rougeâtres.

L'indice de rendu de couleur (IRC) est une mesure représentant l'exactitude de reproduction de couleur. L'IRC le plus élevé possible s'élève à 100 pour un corps noir (luminaire incandescent). Pour certains environnements, il s'agit d'une caractéristique essentielle. Dans l'utilisation de la couleur, les LEDs nous donnent la possibilité d'utiliser les colorations dans l'éclairage et aident ainsi à créer et à soutenir des marques ainsi que des atmosphères.

Le lumen (lm) est l'unité de flux lumineux, une mesure "de la quantité" totale de lumière visible émise par une source. Une lampe fluorescente compacte de 23 watts émet environ 1.500 – 1.600 lm.



1792
Vient l'arrivée du gaz, en premier le gaz de charbon et ensuite le gaz naturel. Le gaz naturel ne sent pas et par conséquent, les gens ne sentent plus mauvais.

1898
On a découvert le néon, de neos, en 1898 et c'est l'un des gaz inertes le plus connu.

1700+
Au dix-huitième siècle la lampe à l'huile vient remplacer la chandelle. Les espaces intérieurs sont sombres pour cacher la suie produite par l'huile.

1880
L'électricité arrive. Une ampoule coûte autant que le salaire quotidien d'une personne moyenne. Il n'y avait pas de réseau donc il fallait avoir un générateur à la maison.

1907
Electroluminescence (la technologie derrière les LEDs) est découverte.

Une approche holistique de **l'éclairage**

Psychologie et physiologie

Il est important de comprendre que la fonction principale d'un luminaire n'est pas d'économiser de l'énergie, même si on lie éclairage et économies. Les luminaires doivent avant tout produire un éclairage suffisant et de bonne qualité pour permettre l'utilisation d'un espace de la manière souhaitée.

« Il faut garder l'application en tête et choisir en fonction des critères de qualité, » affirme Jarmo Tomperi. « Il s'agit donc entre autres du rendu des couleurs élevé, de l'uniformité et de la température des couleurs. Evitez l'éblouissement ainsi que le gaspillage de lumière ! »

L'effet physiologique de la lumière est un sujet pertinent. « Nous possédons les preuves que les températures des couleurs affectent nos niveaux de vigilance, » explique Jarmo Tomperi. « La technologie nous aide à simuler un spectre de lumière naturelle à l'intérieur. Une qualité qui ressemble à la lumière du jour contribue au bien-être et à l'amélioration de la productivité des personnes qui passent de longues périodes à l'intérieur, dans une lumière artificielle. Imaginez le réveil matinal de vos enfants, avec une température de couleur élevée au-dessus de la table de la cuisine – hop, les voilà partis ! »

C'est une question de personnes

Comme souvent répété, il faut connaitre son client. Ensto a le devoir de connaitre ses clients ainsi que les endroits et environnements dans lesquels ils utiliseront les luminaires que nous leurs fabriquons.

« Si vous connaissez vos clients, toutes les caractéristiques techniques qu'ils exigent, la façon dont ils veulent que les luminaires soient assemblés- vous saurez quel type de luminaire concevoir, » explique Jarmo Tomperi. « Un bon éclairage est une question de collaboration très proche. »

Les LEDs d'Ensto

- Une efficacité énergétique dix fois supérieure à celle des technologies d'éclairage classiques
- Plusieurs vies! (Elles ont une durée de vie au moins cinq fois supérieures à celles des luminaires fluorescents)
- Ne nécessitent pas de maintenance
- Une gamme de produits qui s'élargit pour des utilisations de plus en plus diverses
- Fabriqués essentiellement à partir de matériaux recyclés
- Moins de gaspillage d'énergie, donc moins d'énergie perdue sous forme de chaleur
- Une source de lumière LED horizontale montée près de la surface éclaire efficacement
- Avec une bonne conception, la lumière est projetée uniformément au lieu de provoquer un éblouissement gênant

« Le jeu n'en vaut pas la chandelle, » *dit-on selon une expression britannique. Un jour, cette expression a voulu dire que l'activité en question ne valait littéralement pas le prix de la chandelle.*

1962
Création du premier spectre de lumière visible. Il était rouge, mais pas assez clair pour qu'on puisse le voir en lumière du jour.

1990s
Les LEDs deviennent un standard dans des applications telles que les équipements Hifi, les téléphones et les signalisations.

2010
La suppression progressive d'ampoules à incandescence commence.

1976
Lancement des premiers luminaires Ensto.

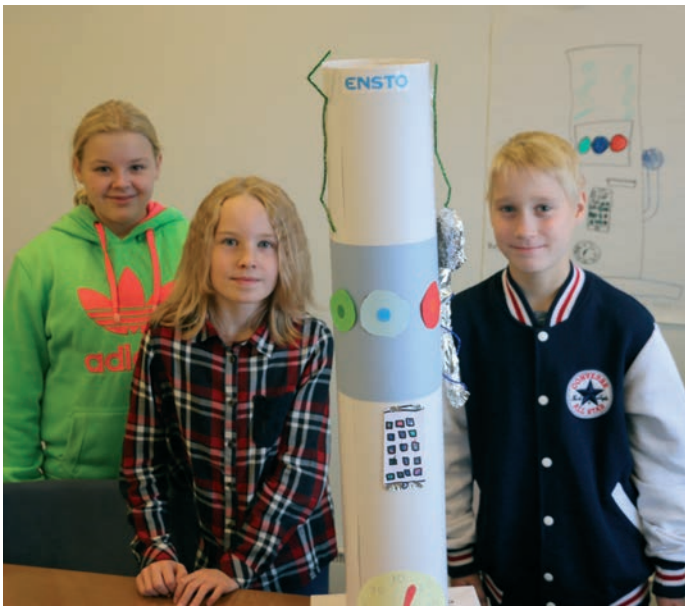
1980
Création des LEDs ultra lumineux.

2009
Les ensembles de luminaires LED complètent la gamme de luminaires d'Ensto.

Des enfants viennent colorer la journée

« Women in Tech »

La Finlande a fêter la journée nationale « Women in Tech » le 14 Octobre dernier. Ensto a participée à cette journée, coordonnée par la fédération finlandaise des industries technologiques, en invitant des écoliers âgées entre 10-12 ans issues d'écoles locales à venir découvrir les opportunités de carrières dans l'industrie technologique. Pendant leur visite, ces enfants ont pu découvrir la partie développement de produit, la conception industrielle, le recyclage dans l'usine ainsi que le trafic électrique libre d'émissions. Selon les retours, les enfants ont beaucoup apprécié le « géni des véhicules électriques » et le fait « qu'ils avaient un laboratoire. » D'après les enfants, une bonne dirigeante est une femme honnête, gentille et « quelqu'un qui ne hurle pas. » Il serait pertinent d'étudier si cette description est aussi valable pour les dirigeants masculins.



Conseils pour faires des économies d'énergie

En Octobre, le personnel d'Ensto à participé à la semaine nationale d'économies d'énergie organisée par Motiva (une entreprise finlandaise possédée par le gouvernement promouvant l'utilisation efficace et durable de l'énergie et des matériaux). D'après les résultats, il y a de la place pour l'amélioration même pour les professionnels de l'efficacité énergétique :

70% ont plannifié leurs repas quotidiens pour minimiser le nombre de déchets.

37% sont venu à pied ou en vélo au travail au lieu de prendre la voiture (Ensto a offert aux cyclistes un porridge gratuit bon pour la santé pendant la semaine de campagne).

62% ont coupé l'eau en se lavant dans la douche.

Le rapport de développement durable

« « Il n'y a rien pour l'arrêter maintenant. » Tel était le message de la NASA lorsqu'ils ont annoncé leurs dernières trouvailles concernant la disparition des nappes glaciaires en Antartique de l'Ouest, cette fonte continue pourrait conduire à l'augmentation du niveau de la mer de trois mètres ou plus. Face à un tel scénario, le besoin d'augment les investissements en ressources d'énergies renouvelables et autres sources neutre sur le plan de CO_2, en plus de technologies énergétiquement efficaces devient plus important que jamais. » explique Timo Luukkainen, PDG d'Ensto, dans l'avant propos du deuxième rapport de développement durable d'Ensto.

Donner vie à une vision

Scott Diel Petri Juntunen

En conception il est rare que la première version corresponde exactement à la vision du concepteur. Petu Kummala, architecte d'intérieur, conçoit les espaces intérieurs des bateaux de croisière. Il nous explique ce qui s'est passé entre Ensto et le « Chain Chandelier ».

Petu Kummala a grandi à Turku en Finlande, sans jamais imaginer devenir architecte d'intérieur pour bateaux de croisière à Miami, en Floride.

Enfant, fasciné par la mer, outre ses loisirs liés à la voile et à la planche à voile, il avait l'habitude de faire l'aller-retour Turku-Stockholm en ferry, plusieurs fois par an, avec ses grands-parents. « Nous descendions rarement du bateau, » raconte-t-il, « pour nous, seul le voyage comptait. »

Sur les bateaux, trois choses le hantaient : « les crevettes à volonté du buffet (je ne mangeais que ça !) ; la salle des jeux vidéo pour les courses de voiture (je suis aujourd'hui moniteur dans un club Porsche) et enfin la mer : je ne me lassais pas de la regarder. » C'est donc le destin qui a conduit Petu Kummala à étudier l'architecture navale à l'université.

Le destin et Joseph Farcus

En 1999, Petu Kummala travaillait dans une entreprise finlandaise d'ingénierie specialisée dans la conception des espaces intérieurs de bateaux. A la manière d'un architecte, son rôle consistait à retranscrire des visions sur des dessins techniques qu'utiliseraient ensuite les constructeurs de navires.

Grâce à ce projet international Petu Kummala a pu rencontrer le fameux architecte Américain Joseph Farcus, concepteur d'espaces intérieurs de bateaux. Les deux futurs partenaires se sont retrouvés à diverses reprises avant que Joseph Farcus offre à Petu Kummala un poste à Miami, en Floride.

« En dix secondes j'avais dit oui, » plaisante Petu Kummala, en reconnaissant qu'il a tout de même consulté sa femme avant de signer son engagement final.

« Je pense que Joe s'est rapproché de moi parce que nous partagions une sorte de connexion intuitive. J'étais le gars qui posait le moins de questions, mais je savais comment donner vie à ses visions. »

Joseph Farcus avait suffisamment de travail pour occuper Petu Kummala, à Miami, pendant trois ans. Aujourd'hui, 15 ans plus tard, ils travaillent encore ensemble sur leur projet commun le plus récent, le Costa Diadema qui devrait être bouclé en Octobre. Le navire (« Diadema » mot italien, diadème en français) sera le plus grand de la flotte Costa avec plus de 1,800 cabines, 7 restaurants, 15 bars et, bien évidemment,1 centre commercial

Correspondre à une vision

Petu Kummala avait notamment pour mission de concevoir un centre commercial dans lequel le couloir central permettrait aux passagers de circuler librement dans le bateau, sans se soucier des horaires d'ouverture des magasins.

Après avoir conçu un grand nombre de vitrines, Petu Kummala a eu l'idée d'en reprendre les thèmes en y associant 35 luminaires. Pour son design de luminaire, il a rajouté 4 des mêmes cadres de ses vitrines.

« Dans ma tête, je voyais comme des cadres photos superposés par lesquels passerait la lumière. J'ai donc décidé de poser des luminaires LED aux quatres coins du cadre. La finition de chacun d'entre eux différe : rouge laqué, noir laqué, chrome et feuille d'or. »

Petu Kummala a commencé par dessiner le croquis (il travaille essentiellement à la main), auquel il a joint quelques pages de notes descriptives avant de transférer l'ensemble aux fabricants de la maquette. Pour éviter des problèmes de conception inattendus, sont presque toujours fournis des échantillons à l'échelle réelle des espaces intérieurs d'un bateau ; on a ainsi une bien meilleure vision de l'espace disponible.

Dans ce cas précis, lorsque Petu Kummala a vu la maquette, elle correspondait exactement à ce qu'il imaginait. « Il est rare d'obtenir directement ce qu'on veut, » constate Petu Kummala.

suite

« *Chain Chandelier* », *c'est un joli nom.*

PETU KUMMALA, ARCHITECTE D'INTÉRIEUR

Petu Kummala: **Donner vie à une vision**

« La plupart des constructeurs aspire à produire des choses plus économiques ; ils réclament souvent des modifications, parfois même légères, de dimensions ou de matériaux. Mais dans ce cas précis, c'était parfait ! »

Ensto en coulisses

La maquette du luminaire a été conçue par Ensto Italie, à la demande du constructeur naval qui souhaitait réaliser le luminiaire pour son compte. Petu Kummala n'en était pas informé. « Je connaissais Ensto, évidemment, mais je ne savais qu'il s'agissait d'eux avant que le constructeur ne me le précise. »

C'est même Fabio Tarlao, Chef de Projet chez Ensto, qui lui a donné son nom « Chain Chandelier ». « C'est un joli nom, » poursuit Petu Kummala en rajoutant que d'ordinaire les constructeurs ont tellement de projets simultanés que les objets, voire les navires, n'ont pas de noms, mais de simples numéros.

Comment Ensto a pu y voir si clair? Etait-ce une connexion intuitive comme entre Petu Kummala et Joseph Farcus ? Alors que pour **Guglielmo Rutigliano**, Directeur Marketing et commercial, cela relève du business habituel. « Expert en solutions, Ensto connaît églamenent bien les délais très serrés pratiqués en construction navale, nous sommes donc formés pour comprendre le language des architectes. »

Non seulement pour comprendre, mais aussi pour améliorer. Le croquis original de Petu Kummala prévoyait un système de montage composé de 8 tringles en acier inoxydable, Ensto a fait mieux ! Ensto a trouvé une solution pour joindre les 4 cadres les uns aux autres, permettant d'avoir simplement 4 points de suspension. « Ce que fait notre équipe, » affirme Guglielmo Rutigliano, « elle le fait pour améliorer l'efficacité. »

Des avenirs

Après quinze ans, cette relation d'employeur-employé entre Petu Kummala et Joseph Farcus touche à sa fin. Néanmoins, d'après Petu Kummala, il est très probable que tous les deux collaborent encore à l'avenir sur de nouveaux projets. Petu Kummala poursuit sa carrière de concepteur pour son compte. Il a créé sa propre société, 358 Design, dont le nom s'inspire de l'indicatif international attribué à la Finlande.

Quid des projets communs Petu Kummala et Ensto, à l'avenir ? Les deux parties se montrent très intéressées. D'après Guglielmo Rutigliano l'objectif serait de développer la collaboration avec Petu Kummala au-delà de la construction navale, notamment dans les hôtels, les restaurants ou encore les espaces « Lounge ».

Pour Petu Kummala qui, un jour a donné vie aux visions de son mentor Joseph Farcus, la situation est idéale : avoir à ses côtés un partenaire apte à concevoir ses idées exactement comme il les a imaginées.

Flamboyant

Pourquoi les espaces intérieurs des bateaux de croisière sont-ils si éloignés de ceux de notre quotidien.

« Quand vous partez en vacances, vous partez ! » souligne Petu Kummala en expliquant pourquoi ces espaces sont souvent perçus comme 'flamboyants' ou 'd'un autre monde'

Petu Kummala et son mentor Joseph Farcus, architecte d'intérieur de renom, spécialiste en intérieur de navire de croisière, partagent une philosophie de conception liée au succès des flottes de croisière telles que les Carnival ou les Costa.

« Si vous prenez sept jours de vacances, » estime Petu Kummala, « vous ne voulez pas vous retrouver dans un environnement habituel. Sur un bateau, vous pouvez découvrir, tous les jours, de nouvelles choses, avec l'avantage d'avoir pris le large. »

« Ensto True Blood »

Pouvoir faire don du sang en tant qu'un groupe est une bonne façon de redonner aux autres. Le don de sang est le lien vital pour plusieurs personnes suivant de longs de traitement ou dans les urgences. La campagne de don de sang Ensto appelée « Ensto True Blood » a déjà aidée des centaines de personnes.

A l'automne, des campagnes « Ensto True Blood » ont été organisées localement en Finlande, en Estonie et en Pologne. Beaucoup de donneurs de sang faisant don pour la première fois ont été inspirés et encouragés a participer à la campagne. Et vous, pourquoi pas nous rejoindre ? Renseignez-vous auprès de vos services de don de sang locaux pour obtenir plus d'informations – sur où et quand faire un don de sang.

« Womento »

« Womento » est un réseau de mentorat finlandais dédié au femmes immigrantes éduquées. L'object du réseau est de soutenir ces femmes, créér des réseaux pour celles-ci, pour pouvoir leur offrir une compréhension plus profonde de la culture finlandaise, de son environnement de travail ainsi que du finnois. Lorsque le premier groupe de mentorat a été mis en place à Porvoo, quatre femmes de chez Ensto se sont portées volontaires pour devenir des mentors.

WOMENTO

A l'écoute du client

Ensto étudie régulièrement le taux de satisfaction de sa clientèle en réalisant de brefs sondages auprès de la celle-ci. La dernière édition de l'étude internationale « Customer Pulse » a été réalisée en Octobre dernier. L'indice de recommendation traditionnel est toujours élevé auprès de nos clients : plus de 95 pour cent des répondants nous recommanderaient très probablement. Ce sentiment est partagé : Ensto apprécie beaucoup sa collaboration avec ses clients.

97% Dans quelle mesure êtes-vous satisfait des produits et solutions Ensto que vous avez achetés ?

94% Dans quelle mesure êtes-vous satisfait du service que vous avez reçu ?

95% De manière générale, dans quelle mesure êtes-vous satisfait d'Ensto ?

Une stagiaire internationale chez Ensto

Agathe Léostic fait des études à Angers dans l'Ouest de la France pour devenir assistante de direction. L'été dernier, elle a fait un stage chez Ensto en Finlande.

« Le language technique était parfois difficile, c'est le moins qu'on puisse dire, » dit Agathe. « Mais apprendre ce nouveau vocabulaire c'est avérer très utile, et maintenant, je connais les termes par coeur. »

« Pouvoir faire tellement de choses différentes a été très formatteur, et cette expérience m'a donnée une bonne image générale de ce qu'est vraiment le monde du travail ! »

Un éclairage sur mesure

Riina Silvennoinen *Sokos, Riina Silvennoinen*

Comment installer de nouveaux luminaires dans des bâtiments anciens.

Le grand magasin Sokos à Pori, en Finlande, vient de subir d'importantes rénovations en 2013. Dans ce contexte, la conception de l'éclairage n'a pas été chose facile : la structure ancienne devait rester intacte et le grand magasin ne pouvait pas fermer ses portes pendant les travaux de rénovation.

Alppilux, société possédée par Ensto, a pris le défi en mains. Les anciennes lampes fluorescentes devaient d'abord être démontées des rails en forme de U et remplacées par une solution simple, énergétiquement efficace et adaptée au décor moderne du bâtiment rénové. La réponse, le luminaire modulaire Diana d'Alppilux, a été fabriqué sur mesure pour répondre aux exigences du client.

Bien planifier – un travail déjà à moitié fait

La conception de l'éclairage Alppilux est une solution de nature compréhensive et toujours orientée vers le client. Au fil des années, Alppilux a su accumuler beaucoup d'expérience en customisation. L'idée n'est pas de faire de l'éclairage architecturalement décoré, mais de prendre des produits de la gamme basique et de les transformer de façon rentable en produits répondant exactement aux besoins du client. « Nous négocions avec les concepteurs et les équipes de production pour créer un produit sur mesure à un prix raisonnable et livrable dans un délai correcte, » explique **Aki Saine**, Chef de Projet et responsable commercial chez Alppilux. « Nous partons du fait que le luminaire doit quitter l'usine dans sa forme la plus finale possible pour pouvoir ensuite garantir une installation rapide et facile. »

Le processus de conception était aussi méthodique que toujours chez Alppilux : les employés et la direction de Sokos, les architectes en charge de l'ensemble du projet et les concepteurs d'éclairage de Sokos ont tous été entendu dans le processus.

Aki Saine a visité le site quatre fois avant d'avoir un modèle de luminaire terminé.

Le résultat final était exactement le résultat désiré : pendant l'installation, les luminaires ont été montés directement sans changements sur place. « 90 pour cent des lampes ont pu être attachés aux anciens rails et tout le câblage a pu être dissimulé, » explique **Unto Rantala**, entrepreneur-électricien de la société Sähköinsinööritoimisto Unto Rantala. « Au final, les anciennes structures n'ont pas posé de problèmes. »

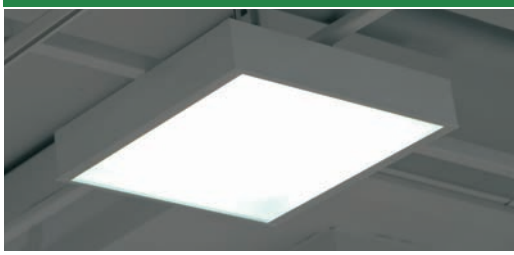
Aki Saine, Directeur des Ventes chez Alppilux, Erja Skinnarla, Directrice du grand magasin, et Unto Rantala, entrepreneur-électricien dans le grand magasin Sokos rénové de Pori. Le plafonnier modulaire Diana est visible sur le plafond au-dessus d'eux.

Sokos Pori

- Etablie en 1973
- Superficie brute de 10,000 m^2, espace commerçant de 6,500 m^2 sur trois étages
- Eclairage: éclairage basique de 400 lux, éclairage à spot de 400 lux
- Eclairage basique: 932 unités de luminaires Alppilux, avec 531 unités de luminaires Diana

Luminaire Diana

- Luminaires modules 600 x 600 mm avec couplage rapide
- Source de lumière: ampoules fluorescentes, économisant l'énergie
- Quantité de lumière émise : 4 x 14 W
- Illumination de 400 lux



Diana, un plafonnier modulaire originellement conçu pour des salles blanches, avec un cadre sur mesure, une fixation rapide ainsi qu'une solution de montage électrique rapide.

Grâce à une bonne planification des aspects logistiques, les installateurs ont pu recevoir le nombre exacts de luminaires à installer chaque jour depuis l'entrepôt du fournisseur local. Il n'y a donc jamais eu de besoin de stockage pour les luminaires au sein du grand magasin, et le commerce a donc pu continuer sans interruptions malgré les rénovations.

Optimisation de la lumière

La conception d'éclairage est une combinaison entre exigences d'espace, niveau d'efficacité énergétique voulu et enfin type et style du luminaire choisi. Le luminaire est choisi en se basant sur ces exigences. Dans le grand magasin Sokos Pori, la solution choisie a une durée de vie entre 12 et 15 ans avec une utilisation de 4,500 heures par année.

Les concepteurs ont pris en compte des exigences encore plus précises : les différences en besoin de lumière dans les différents espaces ainsi que les moments de la journée pendant lesquels l'éclairage est requis. Après l'installation, l'illumination a été mesurée espace après espace, et le niveau de lumière a été réglé pour garantir une illumination idéale pour chaque espace. La réalisation d'une optimisation d'éclairage comme celle-ci, contribuent aux économies d'énergie surtout à long terme.

L'importance invisible de la lumière

Dans le commerce de détail, le style visuel ainsi que le ressenti général d'un espace affectent l'expérience du client sur un niveau inconscient et conscient. L'éclairage joue un rôle important : il a un impact sur l'apparence et le ressenti général du magasin, l'attractivité des différents rayons et la désirabilité des produits. De plus, un éclairage sombre peut entraîner des problèmes de sécurité.

Erja Skinnarla, Directrice du grand magasin Sokos Pori, n'était pas satisfaite des anciennes lampes fluorescentes, vu que celles-ci créaient une atmosphère froide et démodée. Selon elle, les nouveaux luminaires ont été un succès. « Les luminaires sont simples mais élégants, et la conception rentre bien avec le nouveau carrelage blanc, » confie Erja Skinnarla. « Même nos clients ont remarqué le changement, et les lieux sont devenus plus luxueux, plus invitants et plus illuminés. »

Ensto devient EXPLOSIF

Scott Diel Kaupo Kikkas

Le succès de l'éclairage Ensto dans l'industrie navale a ouvert la voie à toute une gamme de produits EX pour l'industrie.

Ex signifie « sécurité explosive » et désigne des produits fabriqués pour des environnements potentiellement explosifs. Ex peut également figurer la croissance : le marché de la sécurité explosive connaît une croissance annuelle de 10 à 12%

Cette croissance, à quoi est-elle due ? « Le monde a besoin de pétrole comme de produits chimiques, mais on rencontre de plus en plus de nouvelles infrastructures GNL, et automatisation grandissante des stations de contrôle, » signale **Tuomas Mäkelä**, Chef de produit des solutions de protection contre les explosions chez Ensto. « Nous travaillons dur pour introduire de nouveaux produits aptes à répondre aux besoins du marché. »

Un pedigree marin

Ensto a longtemps fourni des luminaires et des LED aux navires de croisière. Aujourd'hui, ces mêmes clients (petits fournisseurs, équipementiers, distributeurs) se tournent vers Ensto pour des produits Ex.

« Ces clients veulent tout, » affirme Tuomas Mäkelä, «moins ils ont de fournisseurs, plus le niveau de qualité exigée augmente. »

Luminaires

Ensto va lancer prochainement ces premiers modèles de luminaires à technologie fluorescente. Ces luminaires anti-étincelles sont dotés de fixations anti-chaleur étanches à l'air et à l'eau. « Les marchés marins et offshore favorisent plutôt les anciennes technologies, » dit Tuomas Mäkelä en évoquant les fluorescents, « la prochaine génération sera du LED. »

Les luminaires Ex se retrouveront dans les environnements potentiellement explosifs des navires, tels que les salles des machines ou des batteries, ou bien encore dans l'espace de cargaison si le navire transporte des produits dangereux.

Les luminaires cibleront également les parties offshore des FPSO (unités flottantes de production, stockage et de déchargement) et les vaisseaux flottants, utilisés par les plateformes pétrolières et gazières, pour transformer les hydrocarbures comme stocker le pétrole.

Sur terre, le luminaire se révèle idéal pour des utilisations non-corrosives. Tandis que l'industrie navale demande de l'acier inoxydable de grade 316L, les applications hors-navales peuvent avoir recours à des matériaux moins chers tels que l'acier doux zingué.

Des boîtiers Ex en polyester

Des boîtiers en polyester à renfort de verre (GRP) et en aluminium vont être introduits sur le marché. « Le GRP est un produit de stock facilement adaptable et livrable, » argumente Tuomas Mäkelä, en précisant que les temps de livraison varient de trois à quatre semaines pour l'acier, alors qu'ils ne sont que d'une semaine pour le polyester.

« Il s'agit d'une excellente option quand on a besoin de quelque chose de léger ; une option facilement et rapidement adaptable, pour les espaces relativement secs à l'intérieur d'un navire, d'une plateforme ou bien d'une FPSO. »

Des économies en ligne

Outre ces nouveaux produits, Ensto introduit un nouveau moyen pour les commander. Le configurateur de solution Ensto Ex peut désormais, dans certains cas, remplacer un chef de produit, un concepteur ou un planificateur de travail à l'usine.

« Vous n'avez pas besoin d'être ingénieur, » commente Tuomas Mäkelä. « N'importe quelle personne qualifiée, non technique, peut utiliser le système en deux trois minutes, il suffit de choisir et cliquer. »

Le configurateur sera disponible dans un premier temps pour le personnel des ventes Ensto et les chefs de projets, puis bientôt pour les constructeurs de tableaux électriques et distributeurs. «Un client doit choisir entre acier inoxydable et GRP, entre les différentes possibilités de tailles de boîtiers, la quantité de trous et quelles commandes il souhaite avoir dans chaque trou. Le logiciel créera ensuite le boîtier sur IFS [un système de gestion de données] et proposera un prix, » expose Tuomas Mäkelä.

« Traditionnellement on aurait besoin de 3 à 4 heures pour réaliser un projet de ce type, » assure Tuomas Mäkelä. « Maintenant on peut économiser ce temps-là et cette économie bénéficie au client. »

Pour ces derniers, les économies les plus importantes seront générées par des délais de production plus rapides. Cela se traduira par la diminution des risques de pénalités. « Prenez un projet de groupe pétrolier d'une valeur de 20 millions d'euros, une semaine de retard pourrait occasionner des frais de pénalités allant jusqu'à 200 000 euros. » poursuit Tuomas Mäkelä. « Dans l'industrie navale, les produits doivent être remplacés selon un planning très précis quand le navire est dans le port. Intervenir une fois le navire parti peut coûter très cher. »

Le logiciel sera utilisable par les stations de contrôle locales fabriquées en acier inoxydable ou en polyester.

Au-delà de la mer, au-delà de l'Europe

Il y a des marchés bien plus importants pour les produits Ensto Ex : les usines de fabrication, les établissements de traitements chimique, pétrochimique, pharmaceutique, gazier ou encore de transport ; la liste est exhaustive.

Le potentiel est significatif, surtout si on tient compte des agréments déjà obtenus pour les boîtiers Ex en acier, installés dans les endroits les plus risqués des Etats-Unis ou du Canada. « Il n'existe que quelques fabricants en Europe disposant de ces mêmes agréments, » conclut Tuomas Mäkelä.

Un marché croissant + une offre de produits croissante = une combinaison explosive.

Les marchés marins et offshore favorisent plutôt les anciennes technologies, **mais la prochaine génération sera du LED.**

TUOMAS MÄKELÄ, CHEF DE PRODUIT DES SOLUTIONS DE PROTECTION CONTRE LES EXPLOSIONS

Des valeurs partagées

Scott Diel *Kaupo Kikkas*

Qu'y-a-t-il de commun entre un athlète de renommée mondiale et Ensto ?

Réveil à 7 heures du matin, 15 kilomètres de vélo jusqu'à l'arrêt de métro, puis 15 kilomètres en métro pour économiser de l'énergie, avant plusieurs heures de voile, 30 km de vélo pour rentrer, et un déjeuner. Ensuite, direction la salle de gym pour une séance d'entrainement. C'est le quotidien habituel de **Niki Blässar**, femme marin de stature mondiale.

Niki Blässar, fait de la voile sur un Laser Radial de classe Olympique, un dériveur de 4,2 mètres, le favori des compétitions féminines de voile. Les Laser appartiennent à une famille prestigieuse de bateaux, rien ne peut y être changé ou modifié. Lors des compétitions tous ont donc un bateau identique. « Les Laser mettent le marin au centre ; vos tactiques, et votre façon de voir les choses sont primordiales, » explique Niki Blässar. « Pour devenir des équipiers de la course 'Volvo Ocean' et des 'America Cup' on sélectionne les meilleurs marins dans la catégorie Laser. »

A l'âge de 20 ans, elle est une des meilleures en Finlande. En 2010, à Cannes, elle remporte le titre de championne du monde aux Jeux olympiques juniors. En 2013, en Hongrie, elle termine deuxième au championnat du monde des moins de 21 ans en Laser Radial.

Pour Niki Blässar, la consécration ultime serait de représenter la Finlande aux Jeux olympiques de Tokyo en 2020. Mais en attendant, aujourd'hui, Niki se concentre sur 2016 pour les Jeux de Rio. « En voile, vous n'avez jamais la même vague ni le même vent, c'est l'expérience qui compte, » expose-t-elle, précisant qu'il n'y a qu'une place féminine pour la Finlande dans la classe Laser des Jeux olympiques. Pour y parvenir, Niki Blässar devra battre ses compatriotes dans un premier temps, et se classer ensuite parmi les 10 premières nationalités de l'épreuve.

La voile en Laser nécessite beaucoup de force, du haut du corps mais aussi beaucoup d'endurance, et c'est pour cela qu'avant d'atteindre l'âge de 30 ans, nombreux sont ceux qui abandonnent la compétition ou changent de classe de bateau. Niki Blässar sait bien qu'elle ne pourra pas passer sa vie à participer aux compétitions de voile, c'est pourquoi elle a un second projet professionnel : étudier l'économie à l'université.

Aux yeux de Niki Blässar, sa carrière de voile ressemble à la gestion d'une petite entreprise. Outre ses séances d'entrainement et ses compétitions, elle a un emploi du temps particulièrement chargé. En déplacement près de 125 jours par an, Niki Blässar gère son budget annuel grâce auquel elle financera ses déplacements, sa nourriture, et ses frais d'entrées. Sans oublier le travail supplémentaire généré par la recherche de sponsors.

« Ensto se réjouit de pouvoir sponsoriser Niki, » confie **Timo Luukkainen**, PDG du groupe. « La voile est une activité positive, propre et respectueuse de l'environnement ; principales valeurs d'Ensto qui contribuent à notre succès. »

« Pour moi, le succès consiste à prouver sa capacité pour quelque chose. Je travaille dur pour atteindre un but précis, et si je remporte une médaille en le faisant tant mieux, » déclare Niki Blässar, ajoutant que parfois les plus grands succès ne se réalisent pas pendant la compétition. « Cet été, lors de l'épreuve européenne des moins de 21 ans, je suis arrivée quatrième après un départ en dernière position, et j'ai terminé avec autant de points que la médaillée de bronze. Après un départ difficile, j'avais une bonne vitesse au portant, des bonnes manoeuvres au près, et j'ai obtenu ce résultat.»

Le logo d'Ensto apparaitra sur la voile de Niki Blässar au quotidien, aux moments où elle poursuivra ses efforts. Pour nous, c'est une bonne leçon ; Niki Blässar rappelle que les victoires sont à la portée de tous.

Suivez Niki sur ikin.fi

Post-scriptum : Après que cet entretien ait été réalisé, il a été annoncé que Niki rejoindra le médaillé Olympique de bronze Mikaela Wulff, 24 ans, pour s'engager dans la compétition en duo dans la classe de dériveurs 470 avec dans le viseur Rio 2016.

En voile, vous n'avez jamais la même vague ni le même vent, **c'est l'expérience qui compte.**

NIKI BLÄSSAR

Le premier fournisseur national d'électricité d'Algérie vient de commander plus de 2,600 interrupteurs à coupure en charge moyenne tension de chez Ensto Novexia.

Qui est Auguste?

Scott Diel *Reda, Ensto*

Auguste est le nom de l'interrupteur aérien isolé au SF6 d'Ensto Novexia utilisé pour protéger et exploiter des réseaux moyenne tension. De façon technique, le SF6, ou hexafluorure de soufre, est un gaz isolant utilisé pour réduire les distances d'isolement et faciliter l'extinction des arcs électriques. L'interrupteur se trouve à l'intérieur d'une cuve lui donnant la possibilité de fonctionner sous les conditions climatiques les plus sévères.

En d'autres termes, Auguste, c'est avant tout de l'efficacité pour un réseau de distribution. Auguste permet de réduire la durée des coupures et ainsi d'assurer une meilleure continuité de service.

L'Algérie

Pour l'Algérie, Auguste est un choix logique, car dans le pays, l'amélioration de la fiabilité des réseaux électrique est une priorité.

CAMEG, agissant en tant que Centrale d'Achat, filiale de SONELGAZ, la société d'exploitation de l'Electricité en Algérie, a commandé 2 621 interrupteurs moyenne tension Auguste de chez Ensto Novexia pour la raison suivante : Auguste répond parfaitement aux exigences de l'Algérie.

La victoire d'Ensto

Pour remporter ce contrat, Ensto a participé à un appel d'offre ayant eu lieu en deux phases.

« L'agrément technique était la première phase, » explique Yves Tadec, Directeur Général chez Ensto Novexia. « Seules les entreprises qui proposaient des produits ayant passé avec succès des essais techniquement complexes, ont pu être considérées, et Ensto s'est ainsi retrouvé face à de très bon concurrents. »

Après une première sélection basée sur les performances techniques, CAMEG s'est tourné vers les prix, et Ensto Novexia supprimer a été le plus compétitif. Ce contrat, d'une valeur de plus de 12 millions d'euros, est à ce jour le contrat le plus important de l'histoire d'Ensto Novexia.

De la même manière que le produit, Ensto Novexia doit aussi faire face à des exigences strictes. Les interrupteurs doivent être livrés sur une période de 12 mois, ce qui veut dire pour Ensto Novexia une augmentation de sa capacité de production, ainsi que l'embauche d'environ 28 employés intérimaires à l'usine de Bagnères -de-Bigorre.

Deux étapes vers le succès

La supériorité du produit a avant tout permis de remporter le contrat. Le transformateur de tension intégré dans la cuve de l'Auguste fait de la solution Ensto une solution fiable qui aide le client à économiser beaucoup sur l'installation.

suite

Qui est **Auguste?**

Du point de vue du travail préparatoire, Yves Tadec fait bien de remarquer qu'Ensto a passé plus de deux ans à travailler sur ce projet, et ceci en se focalisant entièrement sur les besoins du client. « Nous connaissons très bien notre client. Nous avons travaillé dur pour pouvoir construire une relation solide basée sur de la confiance. Nous avons investi toutes nos ressources et nos meilleures capacités sur ce projet. »

Yves Tadec explique que le client apprécie notamment le délai de réactivité très court d'Ensto Novexia. Des équipes dédiées gèrent des questions distinctes, ce qui veut dire que le client a de l'aide dès qu'il en a besoin.

Pour remporter ce contrat, Ensto Pro a également joué son rôle. Les électriciens CAMEG vont être formés par des professionnels Ensto pour pouvoir optimiser l'efficacité de l'installation du produit ainsi que son utilisation.

Fiabilité et défis

Un réseau est aussi fiable que les produits qui le composent, qui eux, sont aussi fiables que l'entreprise qui les fabrique. Ensto Novexia et Auguste s'efforcent quotidiennement d'atteindre ce but, pour pouvoir assurer des économies d'énergie pour les clients.

« Nous sommes tous très fiers de ce contrat au sein du groupe Ensto, » dit Yves Tadec. « Nous sommes pleinement préparés pour relever ces défis et pour faire de ce contrat un vrai succès. »

CAMEG en Bref

- **Acronyme:** Comptoir Algérien du Matériel Electrique et Gazier
- **Siège social:** Alger
- **Propriétaire:** CAMEG est une société anonyme détenue intégralement par la société mère SONELGAZ.
- **Emplois:** SONELGAZ emploie 20,000 personnes
- **Mission principale de CAMEG:** la commercialisation d'électricité et de gaz à travers un réseau de distribution couvrant l'Algérie entière.

Algérie en Bref

- **Capitale:** Alger
- **Langue officielle:** Arabe Littéraire
- **Surface:** 2.3 millions de kilomètres carrés
- **Population:** 38.7 millions
- **PIB (produit intérieur brut):** 238 milliards d'euros

FAIR PLAY *et* CAMARADERIE

Scott Diel Eportleague

Le championnat 'Ensto Cup' rassemble les clients d'Ensto des quatre coins de l'Italie, et met ainsi en lumière la camaraderie, l'esprit de compétition et les principes du fair-play.

Pendant que des millions de fans suivaient leurs équipes favorites à la Coupe du Monde, la coupe d'Ensto s'est jouée à Milan, en Italie.

Quelles sont les différences entre ces deux belles coupes de football ? Le niveau des joueurs certes, légèrement, mais, ce qui est certain, c'est que la coupe Ensto se cloture par un bon repas. La coupe Ensto, qui regroupe des clients venus de toute l'Italie, est avant tout un événement de camaraderie et d'esprit sportif.

« Nous avons créé cet événement il y a cinq ans, » explique **Guglielmo Rutigliano**, Directeur de Marketing et des Ventes chez Ensto Italie. « L'idée était de marier business et loisir, et de développer ainsi des liens plus proches avec nos clients. De plus, la coupe, est une bonne représentation d'Ensto et de ses valeurs fondamentales : du fair-play sur le terrain et dans les affaires. »

La coupe est conposée de 12 équipes de 7, dont une équipe Ensto et 11 équipes « clients », la plupart constituées d'installateurs et d'ingénieurs électriciens. Les jeux se déroulent tous les vendredis pendant un mois et demi, et le tournois se termine par un diner festif regroupant 300 clients invités.

Le trophée en argent de la coupe Ensto (cette année remporté par Elettromeccanica Galli) est remis lors d'une cérémonie pas si différente de celle de la ligue des champions de l'UEFA, bien connue de tous. Guglielmo Rutigliano explique qu'Ensto accorde une attention particulière à la création de cet univers. « Tout le monde veut rêver et nos clients adorent cet événement ! »

Guglielmo Rutigliano apprécie le mélange entre l'amusement et le business dans ce championnat.

L'équipe Elettromeccanica Galli célèbre la victoire.

Les participants de la coupe Ensto 2014:

A2A – ALPIQ ARIATTA – DEERNS – ELETTROMECCANICA GALLI – ELPHI – ENSTO TEAM – ING DIRECT – JACOBS – LOMBARDINI22 – TEKNEMA – TEKSER

– Dans un – environnement NATUREL

Scott Diel Kaupo Kikkas

Le showroom extérieur d'Ensto présente les produits dans leur environnement habituel – on voit comment ils contribuent à la fiabilité d'un réseau.

La plupart des gens n'achèteraient jamais une voiture après l'avoir vu dans un espace intérieur, les clients achetant des accessoires pour les réseaux de distribution ne sont pas différents. En ayant le choix, ces clients préfèrent voir le produit dans son environnement naturel.

Le nouveau showroom extérieur d'Ensto permet au client de vivre cette expérience précise.

« Voir des produits dans la vie réelle est quelque chose de bien plus intéressant que de les voir dans un showroom intérieur, » explique **Petteri Pulkkinen**, Chef de Produits chez Ensto et membre de l'équipe ayant créé le showroom.

Le showroom présente plus de 100 produits Ensto pour réseaux de distribution (utility networks). Le showroom comprend 7 poteaux électriques qui permettent d'exposer des réseaux de distribution moyenne et basse tension, tous équipés d'accessoires Ensto pour réseaux aériens et câbles souterrains. Un habitué reconnaitra les connecteurs SLIW 50, les extrémités thermorétractables et rétractables à froid, les armoires de distribution, l'élévateur de tension, l'interrupteur Auguste et le smart-closer d'Ensto. Le showroom est même partiellement électrifié pour pouvoir montrer les fonctions des différents produits d'automatisation de réseau.

La surface d'environ 40 mètres sur 20 mètres se trouve dans un endroit attrayant, naturellement boisé, du côté ouest du siège social d'Ensto à Porvoo.

À l'origine créé pour pouvoir montrer les produits lors de visites clients, le showroom sert également de lieu de formation pour les employés d'Ensto, ainsi que de lieu d'essai pour le développement de produits.

« Installer un produit dans un laboratoire est facile, » explique Petteri Pulkkinen. « Mais c'est en l'installant à l'extérieur qu'on obtient des informations plus précises. »

Comment les clients ont réagi jusqu'à présent ? « Les réseaux sont installés différemment dans chaque pays, » explique Petteri Pulkkinen, « et quand nos visiteurs viennent de l'étranger, ils repartent toujours avec de nouvelles idées. »

Installer un produit dans un laboratoire est facile, **mais c'est en l'installant à l'extérieur qu'on obtient des informations plus précises.**

PETTERI PULKKINEN, CHEF DE PRODUITS

Une RÉVOLUTION moderne

Scott Diel Dreamstime

Comment l'internet des objets a révolutionné la vie des consommateurs.

Tout a commencé avec la révolution industrielle, le moment où la production manuelle a été remplacée par les machines. Après l'industrialisation est arrivée la révolution d'internet, un système d'inter-connectivité global. C'est en connectant internet aux machines que nous obtenons une troisième révolution : l'internet des objets.

L'internet des objets (IdO) n'est pas seulement une question de machines intelligentes, mais de machines intelligentes communiquant entre-elles et amassant d'importantes quantités de données. L'exemple le plus connu est certainement celui de la voiture autonome – des machines en mouvement utiles à l'homme, les voitures autonomes partagent en temps réel les données qu'elles collectent.

Les êtres humains interviennent pour trouver une utilisation aux données que les machines partagent. « C'est une grande opportunité, » explique **Matti Rae**, Directeur des Nouvelles Technologies chez Ensto. « En exploitant les informations, nous sommes en train de chercher des moyens d'améliorer l'expérience ressentie par le client. »

Réglé en quelques secondes

Les interrupteurs moyenne tension télécommandés à distance d'Ensto sont un exemple de l'expérience améliorée pour le client. Le protocole IP permet la création d'un lien permanent entre dispositifs et centre de contrôle.

« Si une utilité électrique a un problème sur le réseau, une commande d'ouverture de l'interrupteur peut être envoyée à distance, et ainsi, le problème est réglé en quelques secondes, » explique **Nicolas Hue**, Directeur Marketing des produits d'automatisation de réseaux d'Ensto en France. « S'ils doivent s'y rendre en voiture, pour ouvrir un interrupteur manuel, il faut compter deux heures pour simplement arriver au pied du poteau. »

Les utilités évaluent leurs performances selon des indices liés aux interruptions de services, notamment les moyennes de durée et de fréquence des pannes (SAIDI et SAIFI). « L'automatisation d'un réseau permet de réduire les valeurs de ces indices, car le temps nécessaire à la reconfiguration du réseau est plus court.» illustre Nicolas Hue.

De l'autre côté du monde

Ensto utilise l'IdO dans les systèmes de contrôle de ses unités de ventilation Venténer eAir. « Un client peut ainsi contrôler l'environnement de sa maison à l'autre bout du monde, » affirme **Tom Palmgren**, Directeur de Technologie chez Ensto.

En se précipitant pour ne pas rater un vol, une famille peut facilement oublier de mettre sur mode « absent » la ventilation de la maison. Le contrôleur Venténer eAir fonctionne via HTML5 et créé ainsi une interface utilisateur qui fonctionne sur ordinateur portable, tablette et smartphone. « Le client peut ainsi garder l'esprit tranquille tout en économisant de l'énergie » ajoute Tom Palmgren.

Les économies au niveau de la maintenance sont un autre avantage important. « Avec la permission du client, nos techniciens peuvent examiner les systèmes de ventilation à distance via internet, » explique Tom Palmgren, « ce qui élimine bien sûr plusieurs centaines de kilomètres de déplacements. » Lorsque des mises à jour sont requises, elles peuvent également être réalisées via internet.

Une production basée sur le Web

La production d'Ensto est de plus en plus souvent gérée par des solutions web utilisant l'IdO.

Le système de kanbanBOX – logiciel de Sintesia Srl – signale automatiquement par exemple les besoins de changement de composants dans l'usine et le système transmet l'information directement au fournisseur. Et vu que les acheteurs ne passent pas les commandes – une commande nécessite uniquement un code

En exploitant les informations, nous sommes en train de chercher **des moyens d'améliorer l'expérience ressentie par le client.**

MATTI RAE
DIRECTEUR DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Un client peut ainsi contrôler l'environnement **de sa maison à l'autre bout du monde.**

TOM PALMGREN
DIRECTEUR DE TECHNOLOGIE

barre et un ouvrier – le département achat peut se concentrer sur les fournisseurs eux-mêmes.

« Le système élimine les malentendus avec les fournisseurs et permet aux discussions d'aller à un autre niveau, » explique **Kaarel Suuk**, Chef de Projet d'Ensto EOX Pull. « Maintenant, si vous parlez à un fournisseur, vous avez tous les deux la même vision, alors qu'avant, avec les systèmes ERP, l'un pouvait dire que la commande avait été passée alors que l'autre non. Maintenant que les commandes sont toutes visibles dans le logiciel kanbanBOX, nous voyons toujours les mêmes données. »

Le but ultime

Pour Ensto, pouvoir exploiter l'IdO est une chance pour trouver de nouvelles opportunités et les utiliser ensuite pour créer une valeur ajoutée pour le client. « Nous devons laisser place à l'apprentissage, nous devons ouvrir nos yeux et écouter, pour pouvoir apprendre avec cette technologie, » conclue Matti Rae.

« L'internet des objets nous permet d'offrir des services automatiques et abordables qui viennent parfaitement compléter nos solutions actuelles, » explique Matti Rae. « Essentiellement, cela veut dire trouver de nouvelles façons de satisfaire notre clientèle. Nous devons trouver les secteurs dans lesquels nous pouvons nous développer, et ceci est notre but ultime. »

Ecoconception et conformité

Scott Diel Kaupo Kikkas

La directive qui ne tue pas, mais renforce

La nouvelle directive européenne sur l'écoconception comprend 26 pages de textes dédiées à l'amélioration de la performance environnementale des produits consommateurs d'énergie.

La directive « Ecoconcéption » de l'Union européenne, entre en vigueur dès la phase de développement d'un produit. Son but, diminuer ainsi la consommation d'énergie d'un ensemble de produits consommateurs tels que les réfrigirateurs, télévisions, ventilateurs et autres, en plus des produits non consommateurs, tels que les systèmes d'éclairage urbains ou de bureaux.

« Près de 80% de l'impact environnemental d'un produit se définit lors de sa phase de conception, » explique **Maria Penttilä**, Ingénieur en Développement Technologique chez Ensto,et responsable notamment de l'écoconception.

Maria Penttilä a un double rôle chez Ensto. Premièrement, elle est la voix active d'Ensto dans les organismes finlandais et européens qui influencent les règlementations liées à l'écoconception, et deuxièmement, elle aide les chefs de produit à comprendre ce qui doit être fait en terme de conformité, pour que les produits répondent aux règlementations vouées à devenir un jour des lois.

Et pour Ensto?

Même si les derniers changements apportés à la version finale de la directive sont encore en cours, les grandes lignes de l'écoconception se dégagent clairement. Les radiateurs, thermostats, unités de ventilation et luminaires Ensto seront tous impactés d'une manière ou d'une autre.

Maria Penttilä ajoute que les petites unités de ventilation Ensto se révèlent déjà si performantes qu'aucun changement ne sera nécessaire, même si quelques-uns se feront sur les unités plus grandes en usage non-résidentiel.

Les règlementations,liées à l'écoconception en matière de radiateurs électriques, placent Ensto dans une situation favorable. L'Union européenne calcule la performance énergétique des radiateurs de façon complexe, à l'aide d'une variable nommée le 'facteur énergétique' qui implique des contraintes énergétiques et politiques. En matière de production d'énergie, la Finlande, grâce à ses centrales, combinant chauffage et électricité, s'avère un pays plus efficace que les autres et affiche un facteur énergétique qui s'élève à 1.7.

Cependant, contrairement aux directives touchant aux énergies renouvelables, la directive d'écoconception n'est pas flexible. Elle oblige Ensto à utiliser le facteur énergétique européen standard, c'est à dire 2.5, dans ses calculs. Ainsi, les radiateurs à panneau Ensto, convertissant la quasi totalité de l'électricité en chaleur,deviendront plus efficaces.

Cette efficacité sera atteinte, d'ici 2018, en remplaçant les radiateurs « non-intelligents » de l'UE par des équipements plus intelligents. « Les systèmes de chauffage intelligents doivent être capables de déterminer si les habitants sont absents ou non ; à minima, de s'autoprogrammer suivant un emploi du temps prédéfini, » assure Maria Penttilä. « Aujourd'hui, nous sommes dans un processus de renouvellement de la conception, et notre objectif, est de rendre les radiateurs actuels plus intelligents, le plus vite possible. »

Plus de règlementations, plus de ventes ?

L'écoconception n'est pas simplement une question de réduction de consommation d'énergie car la directive a également pour but d'éliminer les obstacles au commerce international. En théorie, les règlementations sont supposées apporter une valeur ajoutée aux entreprises et aux consommateurs. Améliorer la qualité des produits, protéger l'environnement et faciliter la libre circulation des produits à travers l'UE devraient gommer les disparités des législations nationales.

Quelles sont les conséquences de ces règlementations pour les activités d'Ensto ?

Au sens strict, les radiateurs d'Ensto comptent déjà parmi les plus énergétiquement efficaces disponibles sur les marchés. Après un renouvellement de leur conception, les radiateurs Ensto deviendront de plus en plus compétitifs.

Concernant les unités de ventilation, Maria Penttilä pense que le positionnement d'Ensto se renforcera d'avantage sur le marché, notamment parce que les autres produits, moins performants, sont voués à disparaître.Ceci étant, Maria Penttilä ne manque pas de remarquer que bien d'autres facteurs affecteront encore plus directement les parts de marché.

La directive qui ne tue pas, renforce donc bel et bien. Chez Ensto, les règlementations se rapportant à l'écoconception sont inscrites dans son slogan *Saves Your Energy.*

Près de 80% de l'impact environnemental d'un **produit se définit lors de sa phase de conception.**

MARIA PENTTILÄ, INGÉNIEUR EN DÉVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE

La créativité est un mystère,
nous ne savons pas d'où elle provient.

TERO AUTIO, PROFESSEUR EN THÉORIE DU CURRICULUM

C'est une histoire d'équilibre

Scott Diel Kaupo Kikkas

Quelles sont les caractéristiques d'un lieu de travail créatif dans un environnement moderne ?

Tero Autio, titulaire d'un doctorat, professeur en théorie du curriculum, penseur en éducation et créativité s'est adressé à Ensto Today pour parler de la créativité dans le milieu du travail.

Définir la créativité c'est comme définir l'obscénité – comme le dit le fameux test du juge Stewart de la Cour suprême des Etats-Unis : Je ne peux pas le définir, « mais je sais quand je le vois ». La créativité est-elle similaire ?

J'hésiterais à donner une définition noir sur blanc de la créativité, au mieux, nous pouvons la décrire et nous la reconnaissons quand elle apparait. De la même manière qu'il est souvent difficile de définir d'autres phénomènes humains fondamentaux, comme l'amour ou le temps, nous ne pouvons pas les décrire facilement décrire mais nous savons ce qu'ils représentent.

Quand on parle des gens, y-a-t-il des personnes créatives ou s'agit-il de personnes ayant simplement trouvé leurs côtés créatifs ?

La créativité est un mystère, nous ne savons pas d'où elle provient. Mais il est intéressant de voir que les gens créatifs, que ce soit dans les arts, dans le commerce ou les sciences, ont souvent un passé social ou familial troublé comme celui des criminels : on dit que le même feu fait fondre le beurre et durcir l'acier. Plusieurs des plus performants ont souffert à cause de difficultés dans leurs vies. Nos systèmes scolaires nous socialisent en tant que personnes, mais éliminent l'individualisme qui lui développe la créativité.

Les systèmes scolaires nous volent-ils donc notre créativité?

Oui. Nous avons beaucoup de données sur la Finlande par exemple, dans les écoles finlandaises, on met autant l'accent sur le contrôle que l'apprentissage par soi-même. Le système scolaire est une des institutions les plus réussies de toute l'histoire de l'humanité, et par ceci, j'entends que l'école nous transmet des valeurs, des connaissances et des compétences qui ont déjà porté leurs fruits. Il y a tout de même des problèmes dans le système éducatif, c'est un jeu d'équilibre : savoir socialiser sans éliminer le côté créatif.

Est-ce donc la responsabilité de l'employeur d'inspirer de nouveau ? De rendre à l'employé ce que l'école a volé ?

Libérer les gens est une chose difficile. La socialité est un pouvoir exténuant, ou une force, et il existera toujours une tension entre cohercion et libération. Quelques scientifiques politiques parlent même « d'équiliberté » - l'équilibre nécessaire entre égalitarisme et élitisme, pour l'employeur, c'est donc une question d'équilibre.

Les pays Scandinaves ont longuement fait de l'égalité une priorité – et résultat, le niveau élémentaire caractérisé de 'bien' est garanti, mais il vient avec un prix à payer.

Dans des situations de fabrication, comment un employeur peut-il trouver l'équilibre entre sain et productif ?

L'interaction entre routines et nouveautés est critique, tout se joue dans la communication, pour pouvoir ainsi créer une organisation flexible et ouverte. C'est peut-être banal, mais la communication et la communauté ont une racine commune.

Pour un employeur, ce n'est pas suffisant de comprendre le processus de fabrication. Le succès d'un directeur dépend de l'intelligence psychologique et interpersonnelle. Quels types de directeurs les entreprises ont-elles ? Quelles sont leurs compétences en psychologie perceptive ? Certaines organisations n'ont simplement pas les compétences de nommer les bonnes personnes aux positions de direction. Steve Jobs était inventif et perspicace, mais il n'était pas le meilleur dirigeant.

Pour en revenir à Steve, dans une autre conversation vous avez parlé de ses produits « parfaits ». Seriez-vous d'avis que son style de direction, appelée aussi 'tyrannie Jobsienne, a su produire des résultats ?

Nous devons tous trouver nos propres chemins. Les solutions de Steve Jobs ont fonctionné pour lui, mais si vous être un dirigeant, attention à l'imitation. L'imitation se développe en socialisation. Prenez note de Steve Jobs mais ne l'imitez pas. Vous pouvez détester vos professeurs tout en adorant l'apprentissage. Faites ce qui est nécessaire pour garder éveillée votre curiosité et enthousiasme.

Sommes-nous en danger de les perdre dans la société actuelle ?

On voit différentes formes, mais dans plusieurs environnements trouver les bonnes réponses est plus important que d'apprendre. « Enseigner pour un contrôle » c'est très socialisant, aussi bien pour les élèves que les professeurs.

La vie est une question de transformation, alors que plusieurs cherchent une vie stable, fixe et terminée d'une certaine manière. Les dirigeants doivent comprendre et accepter ces dynamiques essentielles à la vie, nous sommes toujours dans un processus de développement, les choses ne s'arrêtent jamais. Les meilleurs dirigeants acceptent ce fait, et continuent d'être curieux.

Les écoles sont un bon exemple. Parmi tous les problèmes qu'elles ont, on y trouve également beaucoup de bons exemples. Les bons proviseurs d'écoles semblent avoir des mentalités enfantines et curieuses à la fois, dirigé, à la fin, c'est une question de chaos contrôlé après tout.

Résoudre un problème insoluble

Scott Diel Kaupo Kikkas

Comment une équipe d'Ensto Keila a réussi ce challenge et a remporté le prix de l'Innovation Ensto.

Au départ, on ne s'avait pas comment améliorer l'efficacité de ce cas, » explique **Aivar Gutmann**, Chef de Production de l'usine de Keila d'Ensto Estonie.

« C'était un problème insoluble, » rajoute **Riivo Kabur**, Chef de Produit nouvellement arrivé à Keila.

Aivar Gutmann et Riivo Kabur font référence au problème lié à l'amélioration de l'efficacité d'une cellule de l'usine qui produit des fusibles interrupteur pour poteaux électriques et réseaux à Moyenne Tension. De ce type de fusibles, l'usine de Keila en produit plus d'un demi-million chaque année.

Comment ont-ils donc réussi à résoudre ce problème ? Ils se sont tournés vers leurs employés.

Les ouvriers en savent plus

L'équipe projet et les ouvriers se sont réunis, tous ensemble comme une équipe de sport professionnelle, et ils ont étudié leurs performances par le biais d'une vidéo.

Le but de l'exercice était d'isoler et d'éliminer toutes les activités n'apportant pas de valeur ajoutée – telles que décrites selon les principes de la fabrication « Lean » - c'est à dire, toutes activités pour lesquelles le client ne veut pas payer en plus comme par exemple, les déplacements excessifs depuis un poste de travail pour chercher des composants.

« Le client ne veut pas savoir comment une vis a été placée, » dit Riivo Kabur, en appuyant sur pause au moment où un ouvrier se tort dans tous les sens sur la vidéo pour placer une vis. « Le client paye pour que la vis soit là, c'est tout. »

« L'idée n'est pas d'exiger plus auprès de nos ouvriers, » dit Riivo Kabur. « Les gens se trompent très souvent là-dessus. L'idée est de produire 14 unités avec le même effort que prendraient 10 unités. »

L'équipe s'est mise d'accord pour changer l'agencement de l'espace de travail et le processus d'assemblage pour que les activités soient consolidées dans un même et unique endroit. Ils ont fait tous ce qui leur était humainement possible.

Certaines choses n'étaient tout simplement pas possible. « Il y a des moments pendant lesquels un être humain ne peut pas faire mieux, » explique Riivo Kabur, « des moments où on ne peut pas réorganiser des parties, ou changer l'ordre des choses pour améliorer les résultats. Dans ces moments-là, on appelle un ingénieur ou une machine. Les ouvriers réfléchissent à la solution et l'ingénieur en fait une possibilité. »

Les machines ont été inventées pour automatiser une partie du processus de fabrication : on remplace les tournevis pneumatiques, on crée une machine pour éliminer les efforts de martelage à main d'un fusible et on rajoute une machine d'emballage automatique.

suite

Les gagnants du prix Ensto Innovation: Marje Kruus, Sergei Piht, Andres Rajamets, Margus Piir, Sven-Erik Talivere, Merle Alber, Külli Vapper, Riivo Kabur, Ketlin Kuuskne, Aivar Gutmann, Madis Noor, Andres Vettner.

D'après Riivo Kabur, ce processus ressemble au montage d'un film : on élimine les scènes inutiles, et à la fin, on a un film plus court, mais plus parlant.

Résultats?

Auparavant, quatre personnes travaillaient dans l'assemblage des fusibles, aujourd'hui, grâce aux efforts de l'équipe, c'est un travail de trois. (Le travail de la quatrième personne a été utilisé ailleurs.) De plus, l'évolutivité de la cellule a été améliorée de 1 :2 à 1 :3.

Statistiquement parlant, l'amélioration s'est élevée à 20 pour cent sur les heures de travail des 12 mois précédents, économisant ainsi 1,300 heures par an, soit environ le travail annuel d'une personne.

Pour leurs efforts, l'équipe a remporté le prix de l'Innovation Ensto et 1,500 euros de récompense.

Du succès et encore du succès

En plus d'avoir des résultats et des données statistiques remarquables, selon Aivar Gutmann, Directeur de Production de l'usine, l'aspect le plus important de ce projet est la collaboration d'une équipe.

« Les ouvriers sont la clé de tout, » dit-il. « Ils nous apportent les bénéfices. Mieux vous vous entendez avec les gens qui assemblent, soudent ou autre, plus vous obtenez un esprit d'équipe fort et un sentiment d'appartenance à l'entreprise de la part des employés. Ce message de fidelité se propage et vous attirez ainsi le bon profil d'ouvrier pour pouvoir développer le bon profil d'entreprise.

Le prix d'Innovation *Ensto*

Le prix d'Innovation Ensto (Ensto Innovation Award) est une compétition réalisée en interne permettant de trouver des solutions innovantes au sein d'Ensto.

Un jury, présidé par le PDG d'Ensto et composé de membres provenant de tous les secteurs de l'entreprise, passe en revue les résultats audités et offre le trophée ainsi que 1,500 euros au gagnant.

Le gagnant est choisi parmi trois catégories de prix :

- A, les solutions techniques (produits, investissements)
- B, les processus (efficacité interne, améliorations des processus de travail)
- C, les équipes (l'équipe la plus innovante, l'équipe la plus performante).

Le jury estime et juge le côté novateur du projet, le besoin du client, l'avantage compétitif, la profitabilité, l'impact sur l'environnement ainsi que l'intéraction positive (bon esprit, esprit d'équipe).

Parmi les 22 candidatures, les gagnants de la catégorie C (les équipes) de la compétition Ensto Innovation édition 2013 étaient : Marje Kruus, Sergei Piht, Andres Rajamets, Margus Piir, Sven-Erik Talivere, Merle Alber, Külli Vapper, Riivo Kabur, Ketlin Kuuskne, Aivar Gutmann, Madis Noor et Andres Vettner.

L'équipe a économisé 1,300 heures de travail grâce à un projet d'amélioration de l'assemblage des fusibles.

Secundino Hernández, Kaminoto

SECUNDINO HERNÁNDEZ

Où sommes-nous actuellement (2013), gouache, acrylique et huile sur toile, 170 x 350 cm, Courtesy Miettinen Collection.

Le 18 septembre 2014 à la maison Louis Carré située à Bazoches-sur-Guyonne en France, Timo Miettinen a présenté en avant-première sa collection personnelle des œuvres de l'artiste Secundino Hernandez.

Claudia Weigert de La maison Le Corbusier, Ensto PDG Timo Luukkainen, Ensto propriétaire Timo Miettinen et Ensto BT Key Account Manager Francesco Santella.

Timo Luukkainen et Ensto propriétaire Taru Kokkomäki

Directeur Général d'Ensto Novexia Yves Tadec, Président d'Ensto UN Markku Wederhorn, DPF d'Ensto Novexia Matthieu Givelet, ERDF Directrice Mme Kirsch et Pascal Pedrinelli,

Timo Luukkainen avec Ásdis Ólafsdóttir, administratrice de la Maison Louis Carré.

Être adolescent n'est pas chose facile – mais être le parent d'un adolescent ne l'est pas non plus. Le site urpot.fi aide ces derniers.

Commencer la conversation

Scott Diel Kaupo Kikkas, Väestöliitto

Urpo (singulier), Urpot (pluriel) : finnois familier pour décrire quelqu'un de stupide, démodé ou vieux jeu. Une façon plus polie, plus légère (et plus cool) pour un adolescent pour dire que ses parents sont des idiots.

Urpot.fi (www.urpot.fi) est un lieu de rassemblement pour ces « parents idiots, » ou ces urpot. Le site offre son aide pour les situations dans lesquelles un parent d'un adolescent ne trouve plus les solutions.

Questionnaire parental

Au petit-déjeuner, une adolescente arrive à table de mauvaise humeur et crie à sa mère. « Encore du porridge ! J'en ai marre du porridge ! »

La mère, qui s'est levée tôt pour préparer un plat chaud à sa fille avant que celle-ci ne parte à l'école dans le noir et le froid de l'hiver, lui répond, « tu crois que ça m'amuse de me lever tôt tous les matins pour te faire à manger ? »

Comment la réponse de la mère impactera-t-elle leur relation ?

Changer de comportement (le nôtre, pas le leur)

C'est ce genre de comportement qu'Urpot veut changer- le comportement parental.

Comme on plaisante si souvent, devenir parent ne nécessite pas d'éducation, et les enfants n'atterrissent pas dans ce monde avec un manuel d'utilisation. « En effet, » dit Dr **Raisa Cacciatore**, une des psychiatres de l'enfant derrière le site Urpot, « il y a beaucoup d'astuces et d'aide pour les parents de nourrissons. » D'après Raisa Cacciatore, il n'y en a plus beaucoup pour ceux des adolescents. C'est donc en partenariat avec Väestöliitto, l'Association familiale de Finlande, qu'elle veut changer ceci.

Le site regroupe des avis d'experts, des vidéos, chats et autres, tous centrés sur des sujets liés à l'enfant post-puberté. C'est avec ce tout qu'Urpot.fi veut aider les parents à gérer la croissance physique, mentale et émotionnelle de leurs adolescents.

« D'un certain aspect, les adolescents sont tous pareils, » explique Raisa Cacciatore. « Ils ont tous beaucoup d'énergie et la tête plein de questions, et même si le monde est rempli d'information, ils ne trouvent pas toujours les réponses. Ils surfent sur internet et trouvent 100 médecins disant 100 choses différentes. Il devrait y avoir un service libre d'accès auquel faire confiance dans la recherche de bonnes réponses. »

> *Lorsque vous êtes amoureux, vous n'avez pas besoin d'embrasser l'autre immédiatement.* **Lorsque vous êtes énervé vous n'avez pas besoin de frapper quelque chose immédiatement.**
>
> **RAISA CACCIATORE,** PSYCHIATRE DE L'ENFANT

Les bonnes solutions

Comment les psychiatres de chez Urpot auraient-ils suggérés à la mère de répondre à son adolescente très émotionnelle ?

Répondre avec autant d'émotion qu'une adolescente n'est pas la solution. D'après des études, dans une situation pareille la distance entre la mère et la fille augmentera au fil de la journée et par conséquence, il est très probable qu'elles ne se parlent plus au soir.

« Une bonne manière d'atténuer l'irritation ressentit par un adolescent, » explique Raisa Cacciatore, « est d'écouter, comprendre et répéter ce que vous avez compris. 'Tu n'aimes pas ce petit-déjeuner.' Commentaire auquel l'adolescente répondra peut-être 'Je veux boire du thé' et le parent répétera ensuite 'tu veux du thé', et ainsi, le niveau d'irritation diminuera et l'adolescente commencera à parler normalement. Ça ne veut pas dire que la mère doit être de même avis, mais elle doit simplement faire comprendre à son adolescente que celle-ci a été entendue. Ainsi, la négativité s'effacera et l'adolescente se sentira respecté et en sécurité. »

Raisa Cacciatore et Urpot veulent donner aux parents de nouvelles options pour que les adolescents aient de nouvelles options également. « L'émotion n'est que de l'émotion, et nous, nous sommes bien plus que nos émotions, » dit Raisa Cacciatore. « Lorsque vous êtes amoureux, vous n'avez pas besoin d'embrasser l'autre immédiatement, de même, lorsque vous êtes énervé vous n'avez pas besoin de frapper quelque chose immédiatement. »

Le rôle de l'entreprise

Les adolescents ont de nombreux problèmes : troubles de l'alimentation, agression, abus d'alcool, premier amour, maturité sexuelle, grossesse, violence, fugues, et même des suicides. Le besoin d'aide est réel. Un des numéros directe pour garçons de l'association familiale, auquel répondent des professionnels qualifiés, reçoit jusqu'à 3,000 appels par mois. Les employés en ont les ressources pour 1,000.

L'association familiale est une ONG aux ressources limités qui ne pourraient pas exister sans l'aide du secteur privé. Ensto est fier de pouvoir soutenir et aider l'association ainsi qu'Urpot.

Raisa Cacciatore fait un lien entre parents et travail : un parent inquiet n'est pas un employé productif. « Les questions que se posent les parents sont toujours présentes, même sur le lieu du travail. Les parents appellent l'école ou parlent avec d'autres parents. Pour un parent, un enfant signifie bien plus qu'un emploi, et l'employeur doit impérativement comprendre ceci, l'accepter et le soutenir. »

Des soucis importants

Quels sont les soucis les plus importants d'un adolescent ? « Comment trouver ma place, ou mon identité dans ce monde, » explique Raisa Cacciatore. « Suis-je le bon type de personnes, ais-je les bonnes capacités pour trouver des amis, une petite-amie, un petit-ami, et pour trouver un emploi ? »

Quels sont les soucis les plus importants d'un parent ? « Nous voulons que notre enfant soit heureux et qu'il trouve le bon chemin, mais nous ne savons pas l'aider ou le soutenir dans cette quête, » dit Raisa Cacciatore. « Le monde a changé, les enfants d'aujourd'hui ont besoin d'un guide pour les aider à apprendre, endurer les déceptions et à savoir gérer l'incertitude. Quelqu'un pour les aider à croire en eux-mêmes et à se détendre sans avoir toutes les réponses. »

Solutions

Tandis qu'un site internet n'est certainement pas l'unique solution pour les relations parents-enfants, c'est tout de même une solution clé : un début de conversation.

« Ce serait génial si les enfants se tournaient vers leurs parents avec leurs problèmes, » dit Raisa Cacciatore. « Urpot.fi est là pour aider ces parents à commencer la conversation. »

Le rôle de l'entreprise

Kari Lankinen, Directeur de développement de business de l'association familiale, dit que compte tenu le système d'aide social établi en Finlande, la collaboration entre ONGs et entreprises à but lucratif est très rare. « Nous sommes très reconnaissant à EM Group, Ensto et Meconet pour avoir compris l'ampleur de ce projet et sa valeur, » explique Kari Lankinen. « Trouver des fonds pour ce type de projet n'est pas facile. »

« La responsabilité de l'entreprise est la raison pour laquelle ma famille ainsi qu'EM Group Oy [entreprise mère d'Ensto] ont décidé de participer à ce projet, » explique **Anu Miettinen**, psychothérapeute elle-même. « Etant une entreprise familiale finlandaise, nous voulons soutenir les familles finlandaises, et nous voyons clairement le lien entre bien-être familiale et bien-être professionnel. »

urpot.fi

Ensto Chago eFill
- la gamme s'élargit

Ensto élargit sa gamme de produits Ensto Chago eFill à destination des habitations : des solutions simples pour le rechargement des véhicules électriques. Ces nouveaux produits sont à installer par l'utilisateur lui-même ; aucun câblage n'est nécessaire. Les produits « R » sont équipés de prises murales spécifiques et de câble de rechargement pour une installation et un déploiement rapides.

Les produits de la gamme sont disponibles avec une prise de Type 1 (SAEJ1772) ou une prise de Type 2 et un câble d'alimentation fixe doté d'une prise standard CEE 7/7 (« Schuko ») ou d'une prise CEE industrielle (16A, 5-pôle). Le courant de charge maximal est limité à un niveau sécurisé adapté au rechargement dans une maison.

Thermostat Ensto Intro - Ecointro

La famille des thermostats Ensto s'étoffe des dernières versions améliorées dévolues à la gamme d'accessoires de câblage Ensto Intro. Il existe quatre nouvelles versions de thermostats Ensto Intro : thermostats de sol, avec interrupteurs en deux couleurs, noir et blanc. Outre la nouveauté du design, le capteur du thermostat a été réactualisé : bien moins épais que dans sa version précédente.

La solution tout en un d'Ensto - fait de la jonction de câbles une tâche facile

La solution Ensto « tout en un » désigne des jonctions hautement intégrées, rétractables à froid, relevant des solutions de câblage Ensto souterrain. Les installations « tout en un » sont infaillibles : la structure comprend tous les composants essentiels nécessaires à la jonction de câbles.

- Gain de temps, installation rapide
- Pas d'erreur d'installation
- Résultat final toujours uniforme
- Très durable – ultra fiable

Ensto Rapid
- solution clé en main

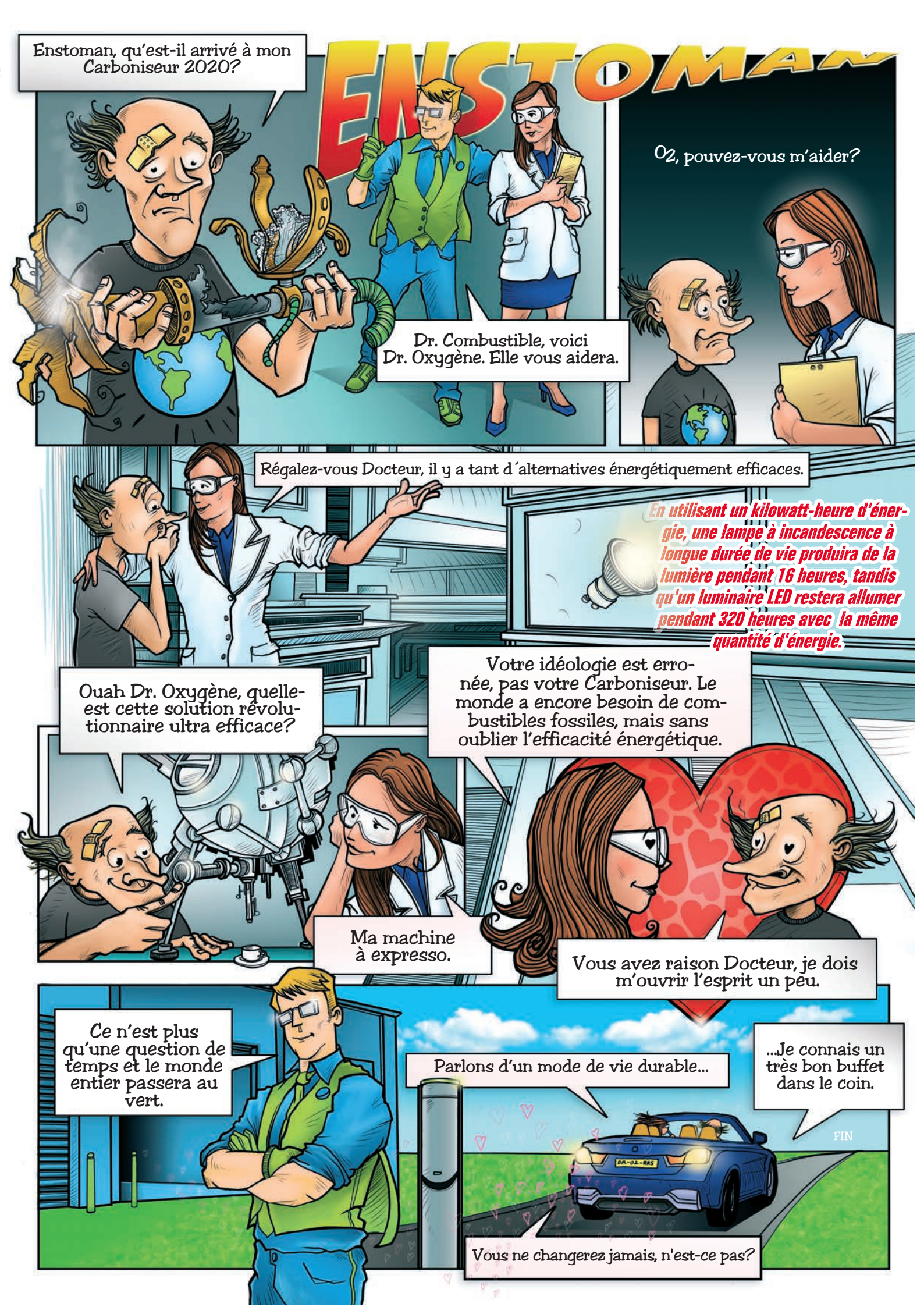
La nouvelle solution d'armoire de distribution Ensto Rapid possède une variété d'options permettant la construction de réseau souterrain à basse tension. L'installation avec un produit fini se révèle facile, rapide et rentable.
Les armoires de distribution Ensto Rapid sont des ensembles pré-cablés. L'armoire, les connecteurs et fusibles font tous partie de l'ensemble. Les travaux d'installation sur le chantier sont ainsi minimisés.

Les connexions terminales Ensto Clampo Pro 1000 V – fiabilité et protection par températures extrêmes

La famille des nouvelles connexions terminales 1000 V s'adapte à des applications dans lesquelles on a recours à des tensions d'alimentation plus élevées telles que les unités de contrôle, des chemins de fer, navires et chaudières. Les terminaux conviennent également à des applications DC ; un choix de premier ordre pour les connexions photovoltaïques.

- connexions sûres entre Al / Cu
- température opérationnelle supérieure
- certifiées et reconnues aux normes UL

Retrouvez plus d'information sur les produits Ensto sur **www.ensto.fr**


ENSTOMAN
Enstoman, qu'est-il arrivé à mon Carboniseur 2020?
Dr. Combustible, voici Dr. Oxygène. Elle vous aidera.
O2, pouvez-vous m'aider?
Régalez-vous Docteur, il y a tant d´alternatives énergétiquement efficaces.
En utilisant un kilowatt-heure d'énergie, une lampe à incandescence à longue durée de vie produira de la lumière pendant 16 heures, tandis qu'un luminaire LED restera allumer pendant 320 heures avec la même quantité d'énergie.
Ouah Dr. Oxygène, quelle est cette solution révolutionnaire ultra efficace?
Votre idéologie est erronée, pas votre Carboniseur. Le monde a encore besoin de combustibles fossiles, mais sans oublier l'efficacité énergétique.
Ma machine à expresso.
Vous avez raison Docteur, je dois m'ouvrir l'esprit un peu.
Ce n'est plus qu'une question de temps et le monde entier passera au vert.
Parlons d'un mode de vie durable...
...Je connais un très bon buffet dans le coin.
FIN
Vous ne changerez jamais, n'est-ce pas?

LUMINAIRE LED INTÉGRÉ

320 h

AMPOULE INCANDESCENTE DE LONGUE DURÉE

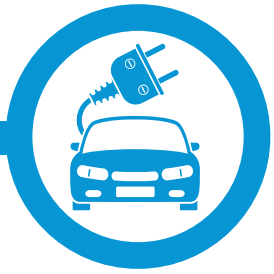
16 h

Que représente un kilowatt-heure **pour vous ?**

UNE VOITURE À MOTEUR À COMBUSTION INTERNE

1.5 km

UN VÉHICULE ÉLECTRIQUE



5 km

C'est un luminaire incandescent de 60 watt à longue durée de vie brûlant 16 heures ou un luminaire LED brûlant 320 heures. C'est une voiture à moteur à combustion interne avançant 1,5 kilomètre à 80 km/h, ou bien un véhicule électrique pendant 5 kilomètres. Que représente un kilowatt-heure pour vous ?

ENSTO

Saves Your Energy

www.ensto.fr